

Vysoká škola Báňská – Technická univerzita Ostrava

Fakulta metalurgie a materiálového inženýrství

Katedra ekonomiky a managementu v metalurgii

Analýza možných zdrojů financování investičního záměru

The Analysis of Possible Sources of Financing the Investment
Project

Student: Markéta Pobořilová

Vedoucí bakalářské práce: Ing. A. Síkorová, Ph.D.

Rok: 2011

VŠB - Technická univerzita Ostrava
Fakulta metalurgie a materiálového inženýrství
Katedra ekonomiky a managementu v metalurgii

Zadání bakalářské práce

Student:

Markéta Pobořilová

Studijní program:

B3922 Ekonomika a řízení průmyslových systémů

Studijní obor:

6208R123 Ekonomika a management v průmyslu

Téma:

Analýza možných zdrojů financování investičního záměru
The Analysis of Possible Sources of Financing the Investment Project

Zásady pro vypracování:

- charakterizujte možné nástroje financování investičního záměru,
- zhodnoťte finanční nástroje s ohledem na charakteristiky prostředí, ve kterém vyvíjí svou podnikatelskou činnost průmyslové podniky,
- uveďte oblasti, kde tyto finanční nástroje lze uplatnit s identifikací jejich výhod a nevýhod.

Seznam doporučené odborné literatury:

1. SATO, A. Mezinárodní obchodní operace. Praha: Grada Publishing a.s., 2007.
2. GRÜNWARD, R.; HOLEČKOVÁ, J. Finanční analýza a plánování podniku. Praha: Oeconomica, 2008.
3. SVOBODOVÁ, V.; MOŠNA, P. Směnečné forfaitingové a factoringové operace v praxi. Praha: SEKURON, 1994.

Formální náležitosti a rozsah bakalářské práce stanoví pokyny pro vypracování zveřejněné na webových stránkách fakulty.

Vedoucí bakalářské práce: **Ing. Andrea Sikorová, Ph.D.**

Datum zadání: 30.11.2010

Datum odevzdání: 29.04.2011



v.2. I. Rad

prof. Ing. Ivo Janík, CSc.
vedoucí katedry

E. Dobrovský

prof. Ing. Ludovít Dobrovský, CSc., Dr.h.c.
děkan fakulty

Zásady pro vypracování bakalářské práce

I.

Bakalářskou prací (dále jen BP) se ověřují vědomosti a dovednosti, které student získal během studia, a jeho schopnosti využívat je při řešení teoretických i praktických problémů.

II.

Uspořádání bakalářské práce:

- | | |
|--|------------------------------|
| 1. Titulní list | 5. Obsah BP |
| 2. Zásady pro vypracování BP | 6. Textová část BP |
| 3. Prohlášení + místopřisežné prohlášení | 7. Seznam použité literatury |
| 4. Abstrakt + klíčová slova česky a anglicky | 8. Přílohy |

ad 1) Titulním listem je originál zadání BP, který student obdrží na své oborové katedře.

ad 2) Tyto „Zásady pro vypracování bakalářské práce“ následují za titulním listem.

ad 3) Prohlášení + místopřisežné prohlášení napsané na zvláštním listě (student jej obdrží na své oborové katedře) a vlastnoručně podepsané studentem s uvedením data odevzdání BP. *V případě, že BP vychází ze spolupráce s jinými právníckými a fyzickými osobami a obsahuje citlivé údaje, je na zvláštním listě vloženo prohlášení spolupracující právnícké nebo fyzické osoby o souhlasu se zveřejněním BP.*

ad 4) Abstrakt a klíčová slova jsou uvedena na zvláštním listě česky a anglicky v rozsahu max. 1 strany pro obě jazykové verze.

ad 5) Obsah BP se uvádí na zvláštním listě. Zahrnuje názvy všech očíslovaných kapitol, podkapitol a statí textové části BP, odkaz na seznam příloh a seznam použité literatury, s uvedením příslušné stránky. Předpokládá se desetinné číslování.

ad 6) Textová část BP obvykle zahrnuje:

- Úvod, obsahující charakteristiku řešeného problému a cíle jeho řešení v souladu se zadáním BP;
- Vlastní rozpracování BP (včetně obrázků, tabulek, výpočtů) s dílčími závěry, vhodně členěné do kapitol a podkapitol podle povahy problému;
- Závěr, obsahující celkové hodnocení výsledků BP z hlediska stanoveného zadání.

BP nemusí obsahovat experimentální (aplikační) část.

BP bude zpracována v rozsahu min. 25 stran (včetně obsahu a seznamu použité literatury).

Text musí být napsán vhodným textovým editorem počítače po jedné straně bílého nelesklého papíru formátu A4 při respektování následující **doporučené** úpravy - písmo Times New Roman (nebo podobné) 12b; řádkování 1,5; okraje – horní, dolní – 2,5 cm, levý – 3 cm, pravý 2 cm. Fotografie, schémata, obrázky, tabulky musí být očíslovány a musí na ně být v textu poukázáno. Budou zařazeny průběžně v textu, pouze je-li to nezbytně nutné, jako přílohy (viz ad 8).

Odborná terminologie práce musí odpovídat platným normám. Všechny výpočty musí být přehledně uspořádány tak, aby každý odborník byl schopen přezkoušet jejich správnost.

U vzorců, údajů a hodnot převzatých z odborné literatury nebo z praxe musí být uveden jejich pramen - u literatury citován číselným odkazem (v hranatých závorkách) na seznam použité literatury.

Nedostatky ve způsobu vyjadřování, nedostatky gramatické, neopravené chyby v textu mohou snížit klasifikaci práce.

- ad 7) BP bude obsahovat alespoň 10 literárních odkazů, z toho nejméně 3 v některém ze světových jazyků.

Seznam použité literatury se píše na zvláštním listě. **Citaci literatury je nutno uvádět důsledně v souladu s ČSN ISO 690.** Na práce uvedené v seznamu použité literatury musí být uveden odkaz v textu BP.

- ad 8) Přílohy budou obsahovat jen ty části (speciální výpočty, zdrojové texty programů aj.), které nelze vhodně včlenit do vlastní textové části, např. z důvodu ztráty srozumitelnosti.

III.

Bakalářskou práci student odevzdá ve dvou knihařsky svázaných vyhotoveních, pokud katedra garantující studijní obor neurčí jiný počet. Vnější desky budou označeny takto:

nahore: *Vysoká škola báňská - Technická univerzita Ostrava*
Fakulta metalurgie a materiálového inženýrství
Katedra

uprostřed: *BAKALÁŘSKÁ PRÁCE*

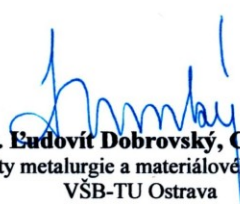
dole: *Rok* *Jméno a příjmení*

Kromě těchto dvou knihařsky svázaných výtisků odevzdá student kompletní práci také v elektronické formě do IS EDISON včetně abstraktu a klíčových slov v češtině a angličtině.

IV.

Bakalářská práce, která neodpovídá těmto zásadám, nemůže být přijata k obhajobě. Tyto zásady jsou závazné pro studenty všech studijních programů a forem bakalářského studia fakulty metalurgie a materiálového inženýrství Vysoké školy báňské – Technické univerzity Ostrava od akademického roku 2009/2010.

Ostrava 30. 11. 2010


Prof. Ing. Eudovít Dobrovský, CSc., Dr.h.c.
děkan fakulty metalurgie a materiálového inženýrství
VŠB-TU Ostrava

PROHLÁŠENÍ

Prohlašuji, že

- jsem byl(a) seznámen(a) s tím, že na moji bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. - autorský zákon, zejména §35 - užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního (§60 - školní dílo);
- beru na vědomí, že Vysoká škola báňská - Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB - TUO) má právo nevýdělečně ke své vnitřní potřebě bakalářskou práci užít (§35 odst. 3);
- souhlasím s tím, že bakalářská práce bude archivována v elektronické formě v databázi Ústřední knihovny VŠB - TUO a jeden výtisk bude uložen u vedoucího bakalářské práce. Souhlasím s tím, že údaje o bakalářské práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO;
- bylo sjednáno, že s VŠB - TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu §12 odst. 4 autorského zákona;
- bylo sjednáno, že užít své dílo - bakalářskou práci nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB - TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB - TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše);
- beru na vědomí, že odevzdáním své bakalářské práce souhlasím s jejím zveřejněním podle zákona č. 111/1998Sb., o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (Zákon o vysokých školách) bez ohledu na výsledek její obhajoby.

Místopřísežně prohlašuji, že jsem celou bakalářskou práci vypracoval(a) samostatně.

V Ostravě 28. 4. 2011

Marika Rábošková
.....
podpis (jméno a příjmení studenta)

Abstrakt

Cílem mé bakalářské práce byla analýza nástrojů financování investičního záměru. Ve své práci jsem uvedla nejčastěji používané metody financování, jako jsou leasing, bankovní úvěr, factoring, forfaiting a fondy EU. Popsala jsem jejich výhody a nevýhody a zhodnotila použití nástrojů financování v ekonomických sektorech české republiky. V poslední kapitole jsem se zmínila o investičním televizním pořadu "Den D".

Abstract

The aim of my thesis was an Analysis of investment project financing instruments. In my work I have indicated the most frequently used methods of financing, such as leasing, bank loans, factoring, forfaiting and EU funds, I wrote about the pros and cons and evaluate the use of financial instruments in the economic sectors of the Czech Republic. In the last chapter, I mentioned the investment TV show „D-Day“.

Poděkování

Děkuji vedoucí své bakalářské práce Ing. A. Síkorové, Ph. D. za pozornost a odbornou pomoc při vypracování této bakalářské práce a za ochotu, kterou mi věnovala při konzultacích.

Osnova

Úvod	1
1. Charakteristika podnikatelského záměru a plánu	4
1.1. Podnikatelský plán	4
1.2. Struktura podnikatelského plánu	5
2. Charakteristika metod financování podnikatelského záměru	7
2.1. Charakteristika leasingu	8
2.1.1. Členění leasingu	12
2.2. Bankovní úvěr	14
2.2.1. Členění úvěru	16
2.2.2. Zajištění úvěru	18
2.3. Factoring a Forfaiting	20
2.3.1. Charakteristika Factoringu	20
2.3.2. Charakteristika Forfaitingu	24
2.4. Evropské fondy (EF)	27
2.4.1. Členění EF a jejich charakteristika	27
3. Nástroje financování v ekonomických sektorech ČR	31
3.1. Charakteristika sektoru průmyslu, služeb a mezinárodního obchodu	31
3.2. Nástroje financování v sektoru průmyslu, služeb a mezinárodním obchodu	33
4. Zhodnocení nástrojů financování	38
5. Získání finančních prostředků od investorů	40
5.1. Nejúspěšnější projekty pořadu „Den D“	41
Závěr	43
Seznam literatury	44
Seznam obrázků	45
Seznam tabulek	46

Úvod

Stále vyvíjíme nové technologie a zařízení, které často bývají nad rámec finančních možností firmy, a proto potřebujeme finanční prostředky, které lze získat z různých zdrojů. Těmito zdroji se budu zabývat ve své bakalářské práci.

Důvodem proč jsem si vybrala téma popisující finanční zdroje, je také současná situace pro vznik, přežití a rozvoj podniku během ekonomické krize. Díky této krizi má každý podnik potřebu snižovat své náklady na minimum, nejdůležitější je pro ně získání co nejefektivnějších prostředků pro financování svých záměrů. Bez zdrojů financování by pro většinu firem rozvoj technologií, inovací či nákup nových zařízení nebyl možný.

Nacházíme stále více možností jakým způsobem tyto finanční prostředky získat. Ne, vždy tomu tak bylo. Dříve byla cesta k dosažení těchto zdrojů mnohem složitější. Hlavním způsobem financování investičního záměru byla nutnost vlastních zdrojů. Například možnost čerpání úvěrů nebyla zdaleka dostupná pro všechny. Se vstupem České republiky do Evropské unie se však podmínky pro podniky a firmy změnily. Velkým přínosem se stala možnost čerpání finančních prostředků z Evropských fondů.

Cílem této bakalářské práce je zhodnocení a výběr nejvýhodnějšího nástroje pro financování investičního záměru podniku. Při hodnocení nástrojů financování se zaměřím hlavně na složitost a podmínky jejich získání, čerpání a jejich hlavní výhody a nevýhody pro daný podnik.

V první kapitole své bakalářské práce budu charakterizovat a definovat pojem podnikatelský záměr, podnikatelský plán. Zjistím jaká je důležitost podnikatelského plánu při zakládání a rozvoji podniku, struktura a členění podnikatelského plánu. Druhá kapitola bude popisovat možné varianty financování podnikatelských záměrů. Jako první nástroj pro financování investic bude charakterizován leasing a bankovní úvěr. Zaměřím se na historii, formy a členění leasingu a bankovního úvěru, ale také jejich výhody a nevýhody při financování podnikatelských záměrů. Dále v této kapitole uvedu i alternativní nástroje, jako je faktoring a forfaiting. Jejich základní rozdíly a charakteristiku. Poslední

podkapitolou budou již zmiňované evropské fondy. Ty jsou u nás stále diskutovaným tématem a jejich využití stoupá. Definuji jejich základní charakterové rysy a členění.

Protože rozdílnost jednotlivých ekonomických sektorů má vliv na výběr nástroje pro financování záměru, bude právě popis ekonomického hospodářství v České republice tématem mé třetí kapitoly. V druhé podkapitole pak ke každému ekonomickému sektoru definuji ten nejčastěji používaný nástroj financování. Čtvrtá kapitola se pak bude zabývat zhodnocením jednotlivých nástrojů.

Média jsou nedílnou součástí dnešního tržního prostředí. A i díky nim je možné získat důležité finanční prostředky pro financování investice. A proto představím v páté kapitole investiční pořad s názvem „Den D“, který to umožňuje.

1. Charakteristika podnikatelského záměru a plánu

Založením podniku a jeho rozvojem se podnikatel snaží realizovat své představy a sny. Pro zajištění úspěchu podniku na trhu je zapotřebí definovat podnikatelský záměr podniku. Proto tuto část bakalářské práce věnuji vysvětlení pojmu podnikatelský plán a záměr.

1.1 Podnikatelský plán

Základem každého úspěšného podnikání je kvalitní podnikatelský záměr, který představuje nejúčinnější způsob snižování podnikatelského rizika. V praktické rovině je tento záměr chápán jako dlouhodobá strategie či plán, z kterého rozvíjení či vznik podniku vychází. Podnikatelský plán pomáhá porovnat představy o podnikání s realitou, teprve poté jsme schopni najít rozdíly a tím směřovat firmu k lepším výsledkům.

Podnikatelský plán je tedy písemný dokument, který podnikatel používá k založení a rozvoji podniku, strategickému plánování a získávání investorů. Dokument slouží k oslovení investorů, jejich zaujmutí či získání finančních prostředků od bank nebo jiných zdrojů financování. Dále podnikatelský plán popisuje smysl existence firmy, cíle podnikání, finanční náročnost a návratnost a cesty k dosažení stanovených cílů. Bez dobrého a důvěryhodného podnikatelského plánu v procesu vyjednávání, vedení a plánování je jen minimální šance úspěchu k tomu, aby podnik dosáhl vytyčeného cíle. Pokud bude podnikatel žádat o půjčku je podnikatelský plán nezbytný.

Známé rčení Petera Lynche: „Investování bez důkladného průzkumu je jako hrát poker a nikdy se nedívat na karty“ se týká jak investorů, tak podnikatelů.“¹

Po nastudování odborné literatury řada autorů definuje pojem podnikatelský plán různě. Pro přiblížení jsem vybrala jednu z nich.

Definice autorů Hisrich a Peters:

„Podnikatelský plán je písemný materiál zpracovaný podnikatelem, popisující všechny klíčové vnější i vnitřní faktory související se založením i chodem podniku“²

¹ www.businessinfo.cz/cz/clanek/male-a-stredni-podnikani/co-je-podnikatelsky-plan/
² Hisrich,R.D., Peters,M.P., Založení nového podniku. Victoria Publishing, 1996,

Tato charakteristika podnikatelského plánu je z mého hlediska velice srozumitelná a pochopitelná. Autoři v ní jasně a přesně popisují, k jakému účelu podnikatelský plán slouží, jeho důležitost pro podnikatele a vedení podniku a také z čeho se skládá. Definice podnikatelského plánu musí být přesná, srozumitelná, stručná a přehledná, tak jako podnikatelský plán sám.

1.2 Struktura podnikatelského plánu

Velice jednoduše lze říci, že forma podnikatelského plánu je svazek stran, který vysvětluje vše o podniku, o záměrech podniku, konkurenci a hlavně o tom, kolik potřebuje finančních prostředků a co za ně nabízí.

Neexistuje žádná předloha ani předpis jak má podnikatelský plán vypadat a jak má být upraven. Hlavním způsobem jakým se od sebe podnikatelské plány liší, je účel, pro který je vytvořen. Jinak se formuluje podnikatelský plán pro účely bankovní půjčky a jinak bude vypadat plán pro případné investory. Jsou však určité zásady, které by podnik měl respektovat při zpracování. K těmto požadavkům patří: stručnost, přehlednost, srozumitelnost, nezainteresovanost, věrohodnost, realnost, pravdivost.

Při sestavování podnikatelského plánu si musí podnik uvědomit, že příležitostí pro prezentaci se naskytne mnoho. Nestačí mít tudíž připraven pouze jeden plán. Vždy bude záležet na situaci, kdy bude mít podnik šanci svůj záměr představit.

Varianty řešení podnikatelského plánu.

- *Prezentace ve výtahu (Elevator Pitch)* – forma verbální prezentace podnikatelského plánu. Není zapotřebí mít plán písemně.
- *Executive summary* - plán ve formě písemného dokumentu ve velikosti maximálně A4. Je dobré mít tento plán neustále k dispozici.
- *Zkrácený podnikatelský plán* – obsahuje všechny důležité body celého podnikatelského plánu, ale každá část bude shrnuta do jednoho či dvou odstavců.
- *Plný podnikatelský plán* – zde jsou uvedeny a popsány veškeré části detailně. Technologie, výrobní procesy, informace o životě podniku a jeho cíli.

Rozsah a podoba podnikatelského plánu závisí na účelu a druhu podnikání, ve kterém se podniku pohybuje. Hlavním důvodem však je, aby výsledný efekt byl co nejúčinnější. Podnikatelským plánem se firma prezentuje a snaží se přesvědčit své okolí o originalitě a kvalitě svého podnikatelského záměru.

Zpracování podnikatelského záměru spočívá v důkladné analýze celého odvětví, jak analýza inovačních trendů, tak konkurenčního prostředí a v neposlední řadě také situace na trhu. Na to aby podnik oslnil obchodního partnera či případného investora je rozhodující propracovaný podnikatelský plán.

Struktury podnikatelských plánů jsou si velice podobné. Uvádím části plánu, kterou jsou stěžejní a neměly by v podnikatelském plánu chybět.

Základní body podnikatelského plánu

- *Shrnutí* – stručně popsán podnikatelský záměr, cíle, zákazníci, strategie, trh, finanční prostředky.
- *Popis projektu* – charakterizováno odvětví podnikání, obor, specifikace, důvody podnikání, cíle podniku, představení výrobku nebo služby.
- *Marketing* – výzkum trhu, zjištění konkurence, analýza dat, marketingový plán (strategie).
- *SWOT analýza* – vyhodnocení projektu
- *Finance* – plán financování, zjištění nákladů, výdajů, výnosů, provozní prostředky, tržby, finanční analýza.
- *Rizika* – vyhodnocení možných rizik projektu, vnějších i vnitřních a možná opatření, strategie.

Stěžejní částí podnikatelského plánu, o kterou se tato bakalářská práce opírá, je způsob financování podnikatelského záměru a cíle podniku. Dostupnost potřebného kapitálu je velice odlišná a i v případě dobře propracovaného a kvalitního plánu není úspěch při shánění finančních prostředků zaručený. Podnik musí být flexibilní, umět se přizpůsobit neustálému růstu kvality kultury podnikatelského prostředí. Mít přehled o konkurenci a inovačních trendech na trhu.

2. Charakteristika metod financování investičního záměru

Základem financování je opatření finančních prostředků či kapitálu, které podnik potřebuje pro svou činnost a rozvoj. Zatímco pojem investování vyjadřuje vynaložení finančních prostředků na nákup nehmotného, hmotného a finančního majetku.

Při volbě metod financování investičního záměru vycházejí podniky z vlastní finanční situace. Zvažují možnosti, které jsou pro ně dostupné, opírají se o informace o vývoji na národním, ale také mezinárodním trhu. Většinou se jedná o výběr alternativ získání cizích finančních zdrojů.

„Podniky porovnávají jednotlivé možnosti podle kritérií, které v dané situaci považují za prioritní. K rozhodujícím kritériím může patřit:

- výše finančních prostředků, které danou metodou může podnik získat,
- náklady, s nimiž jsou jednotlivé metody financování spojeny,
- rizika, která podnik při porovnávaných metodách nese,
- rychlost dosažení finančních prostředků a flexibilita jejich použití,
- vliv dané metody financování na likviditu podniku,
- vliv na budoucnost podniku,
- náročnost jednotlivých metod na vlastní finanční zdroje,
- daňové důsledky volby určité metody financování.“³

Leasing, bankovní úvěr

Jedna z moderních metod financování investičního záměru je leasing. V této kapitole definuji pojem leasing a jeho historii. Dále se zaměřím na formy leasingu, a to na leasing finanční a operativní, jeho historii, výhody a nevýhody při financování investičního záměru podniku. Další velice používanou metodou je způsob financování pomocí bankovního úvěru. Budu se věnovat jeho historii, základnímu členění a jeho výhodám a nevýhodám.

³ H.Machková,E.Černohlávková,A.Sato a kolektiv, Mezinárodní obchodní operace, Grada Publishing 2003,

2.1 Charakteristika leasingu

Pokud podnikatel nemůže realizovat svůj investiční záměr z vlastních zdrojů, má v dnešní době možnost sáhnout na variantu financování z cizích zdrojů. Jedním z nejpoužívanějších možností je financování pomocí leasingu. Tento zdroj krytí investičního záměru je dnes běžným způsobem financování.

Doslovný překlad z anglického výrazu „lease“ znamená pronájem nebo také smlouva o pronájmu. Velice jednoduše lze říci, že se jedná o specifický způsob financování podnikatelského záměru. Předem jsou stanoveny podmínky, za kterých si nájemce pronajímá předmět leasingu. Nájemce získává právo užívat za určitou stanovenou finanční částku, předmět leasingu po dobu trvání vlastnického práva leasingového pronajímatele k předmětu leasingu.

Pro pojem leasing existuje celá řada definic a charakteristik. Pro představu budu citovat dvě z nich:

- „Třístranný právní vztah mezi dodavatelem, pronajímatelem a nájemcem, při kterém pronajímatel kupuje od dodavatele majetek a poskytuje jej za úplatu do užívání nájemci. Vlastníkem majetku je pronajímatel.“⁴
- „Leasing lze charakterizovat jako zvláštní typ nájmu, při kterém nájemce (uživatel) získává právo užívat zboží investičního charakteru za pevně stanovené poplatky a na předem určené období. Oproti běžnému nájmu se leasing liší tím, že najímaný předmět si zájemce vybírá většinou sám přímo u výrobce.“⁵

Leasing je výhodný pro firmy, které pro svoji činnost potřebují dlouhodobě nemovitost, kterou však nechtějí vlastnit.

⁴ Benda,V., Kelblová,H., Pulz, Leasing, právní, účetní a daňové postupy v praxi včetně příkladů, Bova Polygon, 2006,

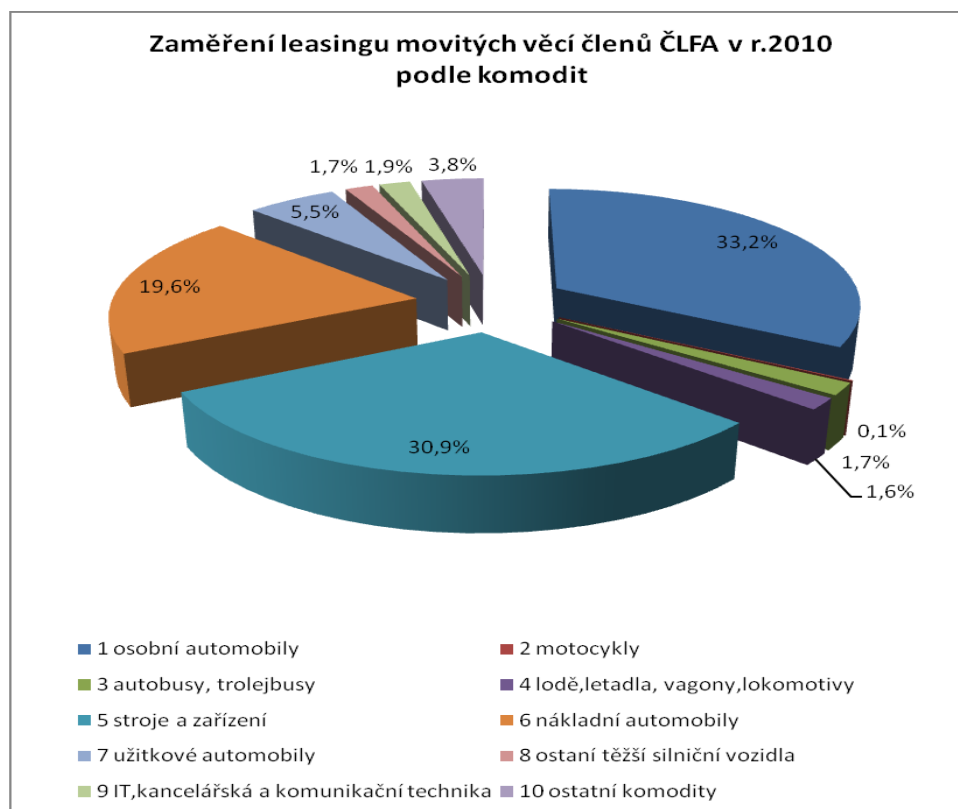
⁵ H.Machková,E.Černohlávková,A.Sato a kolektiv, Mezinárodní obchodní operace, Grada Publishing,2003,

Komodity, které jsou formou leasingu financovány nejčastěji:

- osobní, užitkové a nákladní vozy
- výpočetní a kancelářská technika;
- speciální dopravní technika;
- speciální stroje a zařízení;
- nemovitosti.

V následujícím grafu, je přehled, jak byl v roce 2010 zaměřen leasing movitých věcí členů ČLFA podle komodit. ČLFA neboli „Česká leasingová a finanční asociace je zájmové sdružení, které se podílí na přípravě závažnějších právních předpisů souvisejících s nebankovními finančními produkty a s postavením společností poskytujících leasing, spotřebitelské úvěry, splátkový prodej a faktoring.“⁶

Mezi nejznámější členy asociace patří GE Money Auto, s.r.o., Factoring KB, a.s., Cetelem ČR, a.s., Home Credit, a.s. a ČSOB Factoring, a.s.

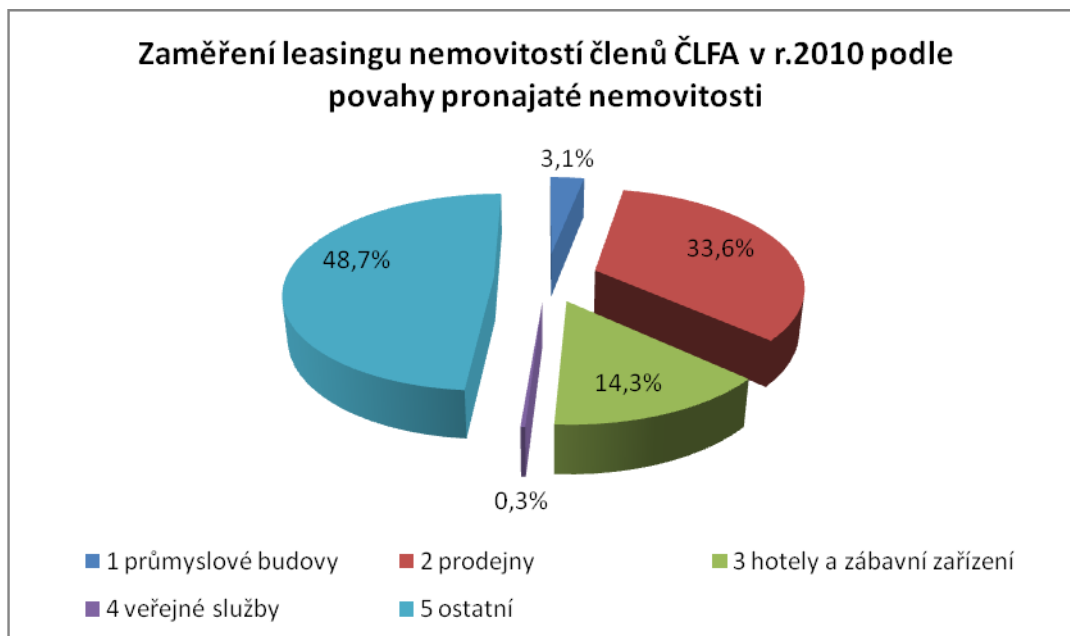


OBR. 1. Zaměření leasingu movitých věcí členů ČLFA v r. 2010 podle komodit

Zdroj: vlastní zpracování

⁶ www.clfa.cz

V tomto grafu vidíme, jaké bylo v roce 2010 zaměření leasingu nemovitostí členů ČLFA podle povahy pronajaté nemovitosti. Největší podíl zaujímají průmyslové budovy, které prostřednictvím leasingu byly pořízeny ve 48,7 procentech.



OBR. 2. Zaměření leasingu nemovitostí členů ČLFA v r. 2010 podle povahy pronajaté nemovitosti

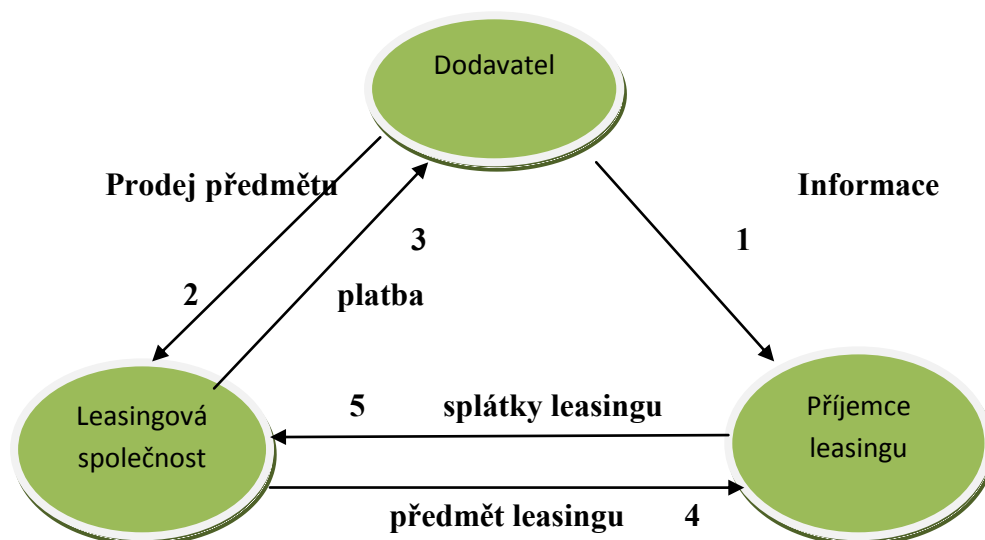
Zdroj: ČLFA – www.clfa.cz

Leasingová operace má většinou tři základní subjekty. Jsou jimi dodavatel, pronajímatel, nájemce. Dodavatel v tomto třístranném vztahu hraje roli dovozce či výrobce, zatím co pronajímatelem je většinou leasingová společnost nebo banka. O nájemci můžeme hovořit jako o příjemci leasingu.

V následujícím trojstranném schématu vystupuje na jedné straně dodavatel a na druhé straně nájemce. Do tohoto vztahu se dostává ještě třetí, specializovaná instituce, např. banka, která pořizuje majetek do svého vlastnictví a následně jej nájemci pronajímá.

Třístranný vztah v leasingových operacích je nazýván jako **nepřímý leasing**. Tento vztah není podmínkou. Jsou případy, kdy třetí strana není přítomna vůbec. V situacích, kdy dodavatel zboží nabízí zároveň leasingové služby, není nutná přítomnost třetí strany. Vztah dvou subjektů představuje **přímý leasing**.

Třístranný vztah leasingových operací



OBR. 3. Třístranný vztah leasingových operací

Zdroj: vlastní zpracování

1. Příjemce leasingu má zájem o zboží (výrobek) od dodavatele, který mu poskytne veškeré informace.
2. Dodavatel prodá předmět leasingu leasingové společnosti.
3. Leasingová společnost zaplatí dodavateli za předmět leasingu.
4. Příjemce leasingu si pronajímá předmět leasingu od leasingové společnosti.
5. Příjemce leasingu splácí leasingové společnosti stanovené splátky v leasingové smlouvě.

Historie leasingu

Odpověď na otázku jak je starý leasing nelze jednoznačně říci. První zmínky o smluvním vztahu umožňující užívání cizí věci jsou již z doby 4000 let před naším letopočtem v sumérské říši. Také v antickém Řecku a Římě v roce 370 před naším letopočtem byly používány „leasingové“ vztahy.

Třístrannou povahu leasingu, ve které hraje roli dodavatel, nájemce a pronajímatel se začala považovat v období průmyslové revoluce 18. a 19. století našeho letopočtu ve Spojených státech a Velké Británii. „Podle dochovaných písemných informací byla první

leasingová smlouva uzavřena v Anglii 20.4.1885 firmou Birmingham Wagon Company na soupravu uhelných vagónů.“⁷

Do České republiky začal leasing pronikat na přelomu 80. a 90. let dvacátého století. Nejvýznamnější oblastí používání leasingu u nás se stalo financování osobních, užitkových a nákladních automobilů. Dále strojního zařízení a výpočetní techniky. Dnes je leasing jednou z nejběžnějších metod financování investičního záměru.

2.1.1 Členění leasingu

Základní členění leasingu je závislé na několika kritériích. Důležitou roli hraje délka pronájmu, přechodu vlastnického práva na konci leasingového vztahu a také účel, ke kterému slouží, nám dělí leasing na tři typy. Finanční leasing, operativní leasing a leasing zpětný.

Finanční leasing

Finanční leasing je základní leasingová operace. Při této formě financování se jedná o dlouhodobý pronájem majetku. Pronajímatel ponechá všechna rizika a výnosy plynoucí z užívání předmětu leasingu na nájemci. Vlastnická práva k předmětu leasingu jsou pro nájemce omezená, protože užívaný majetek je po celou dobu trvání leasingu majetkem pronajímatele. Minimální dobu trvání leasingu stanovuje zákon o dani z příjmu.

Mezi výhody finančního leasingu je jeho daňové zvýhodnění neboli, daňová uznatelnost splátek. Jako další výhodu mohu uvést předkupní právo nájemce na předmět leasingu, pokud však není ve smlouvě stanoveno jinak. Předmět leasingu si pak nájemce odkoupí za tak zvanou zůstatkovou cenu.

Operativní leasing

Hlavním rysem tohoto leasingu je krátkodobá forma pronájmu, kdy doba „zapůjčení“ je většinou kratší, než je ekonomická životnost pronajatého majetku. U operativního leasingu se po ukončení pronájmu vrací majetek zpátky pronajímateli (vlastníkovi). Jedná se o

⁷ Ludvík Čichovský a kolektiv, Jak? Pořídit stroje a zařízení leasingem, Montanex, 1995

vhodný způsob financování věcí, které podléhají prudkému technologickému rozvoji či módním trendům.

Důležitou charakteristikou operativního leasingu je také skutečnost, že leasingovou smlouvu lze vypovědět. „U této formy leasingu je také častější, že náklady spojené s údržbou, opravami či servisními službami pronajatého majetku hradí pronajímatel, ale i tato povinnost může být smluvně přenesena na nájemce.“⁸

„Důsledné rozlišení finančního a operativního leasingu je nutné zvláště pro účely daňového posouzení jednotlivých leasingových případů. Z praktického posuzování daňových dopadů leasingu je nutno také mít na zřeteli, že v případě, kdy je uzavřena smlouva o finančním pronájmu s následnou koupí najatého hmotného majetku (finanční leasing hmotného majetku) a tato smlouva je předčasně ukončena, považuje se tato smlouva z hlediska daně z příjmu podle § 24 odst. 6 zákona č. 586/1992 Sb., o daních z příjmu od počátku za smlouvu o pronájmu, kdy se po skončení nájemní smlouvy najatý majetek vrací pronajímateli (operativní leasing). To ovšem znamená, že se mění zpětně daňový pohled na celý případ, což může vést k problémům při finanční kontrole, a to zvláště u nájemce, pokud si tuto skutečnost neuvědomí.“⁹

Zpětný leasing

V tomto případě je dodavatelem předmětu leasingu nájemce, ten tento předmět obvykle už užívá. Nájemce však majetek prodá leasingové společnosti, která jej zpět pronajímá nájemci (původnímu vlastníkovu majetku). Nájemce tak při prodeji získá finanční částku, kterou upotřebí na své výdaje a přitom majetek dále užívá. Po ukončení leasingu přechází majetek zpět nájemci. Všechna rizika, která z této operace plynou, nese nájemce.

Výhody a nevýhody pronájmu prostřednictvím leasingu

V odborných publikacích jsou uváděna různá hodnocení leasingu. Důležitá je strana pohledu, s jakou se na leasing díváme – nájemce či pronajímatele. Hodnocení také závisí

⁸ P. Valouch, Leasing v praxi, Grada publishing, a.s., 2008

⁹ P. Valouch, Leasing v praxi, Grada publishing, a.s., 2008,

na změnách leasingového prostředí, daňových zákonech, ale také na situaci na kapitálovém trhu.

Výhody financování investičního majetku leasingem:

- k pořízení majetku nemusí podnikatel vynaložit velkou část svých finančních prostředků, díky rozložení plateb na delší časové období. Podnik může svůj kapitál využít na jiné účely,
- minimální administrativní náklady, vyřízení leasingové smlouvy je rychlé a nenáročné,
- riziko inflace nese obvykle leasingová firma,
- „jestliže se předmět využívá jen během sezony, je možné po dohodě s leasingovou společností sjednat nepravidelné leasingové splátky,“¹⁰
- předmět leasingu vydělává během splácení na pokrytí své pořizovací ceny,
- výborná dostupnost a variabilita,
- daňové zvýhodnění leasingu.

Nevýhody financování investičního majetku leasingem:

- leasingovou smlouvu je poměrně složité předčasně ukončit,
- vlastnická práva podniku k předmětu leasingu jsou velice omezená, po dobu trvání leasingu je vlastníkem předmětu leasingová společnost a ta musí souhlasit se všemi úpravami, které chce podnik na majetku provést.
- v leasingových splátkách musí podnik zaplatit službu a zisk leasingové společnosti, a proto pořízení majetku leasingem je většinou dražší než pořízení za hotovost.
- po skončení pronájmu přechází majetek do vlastnictví nájemce téměř odepsaný, tím přijde podnik o daňové zvýhodnění vyšších odpisů, které nabyt za dobu trvání leasingu.

Myslím si, že leasing jako nástroj financování není vždy tím nejlepším řešením. Jeho vyřízení je sice velice rychlé a většinou bezproblémové, ale v případě, že firma chce leasingovou smlouvu předčasně z jakéhokoli důvodu ukončit, může nastat situace, která je naopak velice časově i administrativně náročná.

¹⁰ www.finance.cz/uvery-a-pujcky/informace/leasingovy-pruvodce

2.2 Bankovní úvěr

Další metodou pro získání finančních prostředků je možnost čerpání úvěrů. Bankovní úvěry jsou ve většině případů poskytovány bankovními subjekty, stále se však zvyšuje počet externích zprostředkovatelů úvěrů. Zjednodušeně lze definovat bankovní úvěr jako dočasné poskytnutí finančních prostředků, kdy příjemce může dočasně disponovat s poskytnutými prostředky.

Pokud se podnik rozhodne získat peníze prostřednictvím úvěru, musí posuzovat dostupnost prostředků a podmínky pro jejich dosažení, jako například úrokovou míru a délku splatnosti. To znamená, že čím je podnik hospodářsky slabší, tím obtížnější bude jeho cesta k dosažení úspěchu při získání úvěru.

Když podnik podstoupí proces k získání úvěru, musí obstát se svým podnikatelským záměrem před bankovním subjektem, který má určitá pravidla a postupy pro poskytování úvěrů, těmto zásadám a metodám se říká – úvěrová politika. Banka musí mít jistotu při investování svých finančních prostředků, že neuzavírá riskantní smlouvy. Proto je zapotřebí, aby podnik dokázal a přesvědčil banku o své důvěryhodnosti, spolehlivosti a důslednosti při plnění závazků. Banka také posuzuje složitost, rizikovost a výnosnost podnikatelského záměru.

Další posuzovaná kritéria bankou pro posouzení bonity podniku:

- stabilita finančního hospodaření,
- včasnost, úplnost, věrohodnost předkládaných potvrzení dokládajících údaje o příjmech a výdajích,
- přesné a včasné plnění platebních a smluvních závazků,
- osobní znalost podniku,
- rentabilita podniku,
- úvěrové zatížení podniku,
- míra likvidity – schopnost splácet závazky,
- finanční toky.

Existuje také celá řada podmínek, které musí podniky splnit při žádosti o úvěr. Většina bankovních subjektů vyžaduje:

- sídlo firmy na území ČR

- nejméně dvě ukončená daňová období,
- kladný výsledek hospodaření,
- bezdlužnost vůči finančnímu úřadu, zdravotní pojišťovně a správě sociálního zabezpečení,
- podnik nesmí být v likvidaci, konkurzu ani vyrovnání,
- předložení podnikatelského záměru,
- určité procento vlastních zdrojů,
- určení účelu.

Dokumenty potřebné k doložení žádosti o úvěr:

- doklad opravňující k podnikání, prokazující právní subjektivitu,
- roční účetní závěrky, daňová přiznání,
- ekonomické výsledky za poslední měsíc,
- podnikatelský záměr,
- finanční plán na dobu úvěrové angažovanosti,
- potvrzení o bezdlužnosti u FÚ, SSZ a ZP.

Historie úvěru

První zmínky o financování prostřednictvím úvěru jsou z doby starobabylonské říše. Také ve starověkém Řecku a Římě jsou dokumentovány obchody díky úvěrům, nebo také můžeme říci formou půjček, zde se již zákonodárství zaměřovalo i na úroky ze zápůjček. Peněžní půjčky byly dokonce uvedeny v křesťanské bibli. V období středověku byla tak zvaná usurární doktrína, která měla zabránit v lichvě. Bylo zakázáno půjčovat peníze za úrok. V 15. a 16. století došlo k zákonné limitaci úrokových sazeb u poskytování půjček.

Další rozvoj úvěrových obchodů nastal v 17. století, kdy narůstaly podnikatelské aktivity. V období průmyslové revoluce se však rozmach úvěrových obchodů rozrostl nejvíc. V 19. století začíná v českých zemích působnost bankovních subjektů. „Další formování bankovního sektoru souvisí se vznikem Československé republiky a zřízením centrální banky. V období první republiky bylo na našem území až 301 bank, jejich počet se však díky hospodářským krizím a především v době okupace výrazně snížil.“¹¹

¹¹ S.Polouček, Bankovníctví, Praha, C.H.Beck, 2006,

2.2.1 Členění úvěrů

Bankovní úvěry můžeme členit podle mnoha hledisek. Mezi základní hlediska patří členění podle účelu, doby splatnosti, formy úvěru či členění podle poskytnuté měny.

Členění bankovních úvěrů podle účelu:

- *provozní úvěry* – jedná se o úvěry určené pro financování provozních potřeb podnikatele, lze je použít na nákup zboží, materiálu či menšího investičního majetku. Podnikatel nemusí udávat účel úvěru. Provozní úvěr může být revolvingový nebo klasický splátkový,
- *investiční úvěr* – tyto úvěry jsou používány na financování pořízení investičního majetku a to jak hmotného i nehmotného. Investiční úvěry jsou většinou střednědobé a dlouhodobé a podnikatel musí bance deklarovat konkrétní účel úvěru.

Členění bankovních úvěrů podle délky trvání úvěrového vztahu:

- krátkodobé – doba splatnosti úvěru do 1 roku,
- střednědobé – doba splatnosti úvěru do 5 let,
- dlouhodobé – doba splatnosti úvěru nad 5 let,
- hypotéční úvěry – doba splatnosti až 30 let.

Členění bankovních úvěrů podle měny, ve které jsou poskytovány:

- korunové (Kč),
- devizové (cizí měna).

Členění bankovních úvěrů podle formy poskytnutí:

- *Kontokorentní úvěr (overdraft)* – „Kontokorentní úvěr poskytuje banka těm klientům, kteří u ní vedou kontokorentní účet. Umožňuje, aby tento účet vykazoval debetní zůstatek až do předem sjednané výše. Do tohoto limitu může být úvěr klientem používán bez omezení. Inkaso z prodeje odbourává úvěr, takže saldo účtu může fluktuovat mezi kreditem a debetem. Výhodou je velká flexibilita

operativnost použití tohoto úvěru. Úročení se provádí obvykle podle skutečného zůstatku účtu.“¹²

- *Eskontní úvěr* – Jedná se o formu financování, kdy banka odkoupí (eskont) směnky před jejich splatností. Banka poté klientovi v době eskontu vyplatí směnečnou částku sníženou o diskont.
- *Hypotéční úvěr* – Zákon o dluhopisech č. 190/2004 sb., který vstoupil v platnost dnem vstupu ČR do EU, to je 1.5.2004, definoval hypotéční úvěry tímto způsobem: „hypotéční úvěr je úvěr, jehož splacení včetně příslušenství je zajištěno zástavním právem k nemovitosti i rozestavěné. Úvěr se považuje za hypotéční, dnem vzniku právních účinků zástavního práva. Pro účely krytí hypotéčních zástavních listů lze pohledávku z hypotéčního úvěru nebo její část použít teprve dnem, kdy se emitent hypotéčních zástavních listů, o právních účincích vzniku zástavního práva k nemovitosti dozví.“¹³

2.2.2 Zajištění úvěru

Bankovní subjekt provádí opatření pro snížení možného rizika nedosažení zpět svých finančních prostředků. Využívá k tomu proces zajištění. Díky zajištění svých poskytnutých úvěrů má banka možnost uhradit svou pohledávku za dlužníkem.

Formy zajištění úvěru:

- 1) *osobní zajištění* – za pohledávku ručí vedle příjemce úvěru ještě třetí osoba, ta si bere závazek uspokojit nároky věřitele, pokud tak neučiní dlužník. Velice často používanou formou je bankovní záruka.

Bankovní záruka

Je zvláštním případem osobního zajištění úvěru, kdy ručitelem je banka. Bankovní záruky jsou určeny všem typům podnikatelů jak fyzickým tak právnickým. Míra jistoty je zde ve srovnání s jinými zajišťovacími prostředky vyšší. Bankovní záruka

¹² H.Machková, E.Černohlávková, A.Sato a kolektiv, Mezinárodní obchodní operace, Grada Publishing 2003,

¹³ www.finance.cz/financovani-bydleni/informace/hypotéky/co-to-je/

je z pohledu věřitele považována za nejrychlejší a nejúčinnější zajišťovací instrument, kdy si věřitel zajistí splnění závazku. Věřitel tak veškerá rizika a nesplácení dluhu přenáší na záruční banku dlužníka. Záruční banka si poté sama zajistí splnění pohledávek od dlužníka. Bankovní záruku může poskytnout pouze banka se sídlem na území České republiky.

2) věcné zajištění – banka má právo na majetkové hodnoty osoby, která majetkové hodnoty zajišťuje. Nejrozšířenějším způsobem věcného zajištění je zástavní právo k movitým a nemovitým věcem.

Zástavní právo k nemovitosti

Věřitel je v tomto případě oprávněn, pokud dlužník nesplní řádně a včas své závazky, domáhat se svého uspokojení ze zastavené nemovitosti. Zástavní právo vzniká zápisem do katastru nemovitostí. Musí splnit veškeré předpoklady a předpisy, které vznik tohoto práva upravují. Zástavním právem lze zajistit pohledávku peněžitou i nepeněžitou.

Mezi hlavní výhody zajištění úvěru patří soudní vymahatelnost, správné ocenění, cenová stabilita, kontrolovatelnost a likvidita.

Výhody a nevýhody bankovního podnikatelského úvěru

Z pohledu podnikatele a financování firmy je banka partner pro dluhové financování. Bankovní úvěr je forma financování, se kterou se podnik setkává velice často. Avšak i tato metoda financování investičních záměrů má své klady a zápory.

Výhody bankovního úvěru:

- Relativně snadno přístupná metoda zajištění finančních prostředků.
- Okamžité uspokojení potřeb podniku bez nutnosti spořit.

Nevýhody bankovního úvěru:

- Získání bankovního úvěru předchází důkladné a časově náročné prověřování podnikání, podnikatelského plánu a možných záruk podniku.
- Získané finanční prostředky je třeba vrátit i s úroky.

- Výše úroků se odvíjí od rizikovosti podnikatelského záměru, bonity podniku a formy zajištění úvěru.
- Při získání úvěru dochází k účetnímu zadlužení podniku. Výše úvěru se objeví v rozvaze jako položka cizích zdrojů.

2.3 Factoring a forfaiting

Factoring a forfaiting jsou alternativní metodou k získání finančních prostředků. Zdrojem financí jsou pohledávky, které firmě odběratel dosud nezaplatil. Nelze tedy doslova říci, že lze touto formou financovat podnikatelský záměr. Tyto nástroje významně urychlují finanční toky podniku a příznivě ovlivňují jeho likviditu a cash flow.

Základním rozdílem mezi factoringem a forfaitingem je způsob zajištění pohledávek, jež firmy odkupují. Factoringová společnost postupuje pohledávky, které nejsou nikterak zajištěny, a jejich doba splatnosti je 90 max. 120 dní. Zatímco forfaitingová společnost odkupuje pouze ty pohledávky, které jsou zajištěny některým z bankovních instrumentů, a proto si může dovolit financovat i dlouhodobější pohledávky.

2.3.1. Charakteristika factoringu

„Factoring je poměrně stará finanční služba. Historie moderního factoringu se začala odvíjet před druhou světovou válkou ve Spojených státech a lze říci, že největšího rozmachu dosahuje factoring právě v posledních letech.“¹⁴

Pro vymezení pojmu factoring použiji definici autorů Machkové, Černoškové a Sata:

„Jde o metodu financování a zjišťování krátkodobých úvěrů poskytovaných při dodávkách zboží a služeb. Jeho podstatou je postoupení nesplatných krátkodobých pohledávek vznikajících prodejem zboží a služeb na specializovanou faktoringovou společnost (faktora), která zajišťuje jejich inkaso.“¹⁵

¹⁴ Směnečné forfaitingové a factoringové operace v praxi, Sekurkon Praha 1994, Ing. Tomáš Morávek

¹⁵ Machková H.; Černošková E.; Sato A. a kolektiv. Mezinárodní obchodní operace. Praha: GRADA Publishing, a.s., 2003

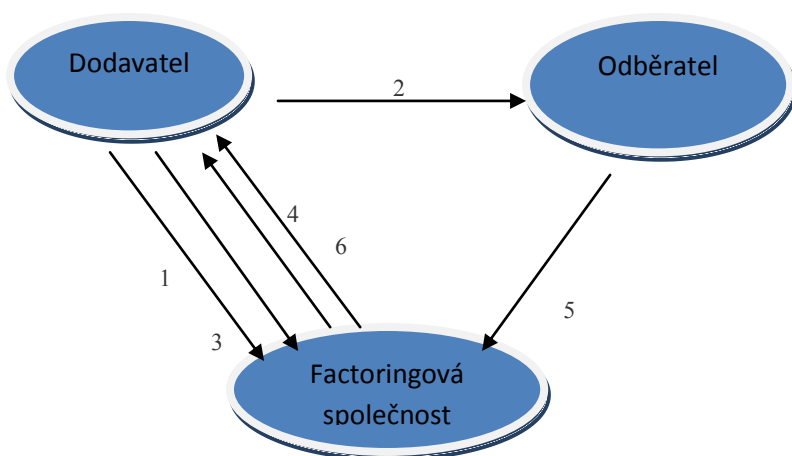
Díky factoringu není firma odkázána na několikaměsíční doby splatnosti svých pohledávek a má možnost použít finanční prostředky téměř ihned a to i za náklady, které si factoringová společnost za kontrakt s podnikatelským subjektem strhne. Může se totiž i stát, že podnik nedostane své peníze od odběratele vůbec.

Factoringové společnosti

Zpravidla se jedná o specializované factoringové společnosti. Zřizovateli jsou většinou právně samostatné dceřiné společnosti velkých bank nebo finanční skupiny. Tyto společnosti vzájemně spolupracují. Podstatnou roli pro factoringovou společnost hraje posouzení bonity odběratele i dodavatele z důvodu neexistujícího jištění pohledávek.

Pro příklad uvádím některé factoringové společnosti u nás: ČSOB Factoring, a.s., D.S. Factoring, a.s., Factoring KB.

Fungování factoringové operace



1. Dodavatel uzavře s factoringovou společností factoringovou smlouvu.
2. Dodavatel dodá zboží/službu odběrateli a vystaví fakturu. Postoupí pohledávku factoringové společnosti.
3. Dochází k postoupení pohledávky factoringové společnosti. Odběratel se stává dlužníkem factoringové společnosti.
4. Dodavatel čerpá finanční prostředky z hodnoty pohledávky do výše uvedené ve factoringové smlouvě.
5. Ve lhůtě splatnosti pohledávky má odběratel povinnost uhradit fakturu na účet factoringové společnosti.
6. Factoringová společnost doplatí dodavateli doplatek pohledávky v den, kdy obdrží úhradu faktury od odběratele.

„Právním základem pro vztah mezi faktorem a jeho klientem je **factoringová smlouva**, která většinou zakládá dlouhodobý vztah mezi faktorem a prodávajícím. Touto smlouvou se prodávající zavazuje, že bude postupovat své pohledávky na faktora, faktor se zavazuje k poskytování určitých služeb.“¹⁶

Mezi poskytované služby patří:

- financování obchodů,
- ručení za zaplacení pohledávek odběrateli,
- administrativa a správa pohledávek,
- financování obchodů,
- provádění inkasa od dlužníků.

Odměnou faktora za poskytnuté služby je procentuální podíl z hodnoty pohledávek. Většinou se pohybuje v rozmezí 10-20%. Vždy záleží, jaká rizika jsou s celou operací spojená.

Členění factoringu

Rozlišujeme dva druhy factoringu.

- *Regresní factoring*
faktor zde nepřebírá na sebe rizika spojená s platební neschopností, ale také platební nevůli odběratele. Po určité časové lhůtě má faktor možnost postoupit pohledávky zpět klientovi.
- *Bezregresní factoring*
faktor přebírá veškerá rizika v případě nezaplacení pohledávek odběratelem na sebe. Tato rizika jsou tzv. *Delcredere (rizika platevní neschopnosti a platební nevůle)*.

Výhody a nevýhody factoringu

Factoring představuje pro podnik možnost získání finančních prostředků. Využívá se především tam, kde lze vyhovět odběratelům na odklad splatnosti pohledávek nebo zkrátit dobu úhrady dodavatelům.

¹⁶ Machková H.; Černošlavková E.; Sato A. a kolektiv. Mezinárodní obchodní operace. Praha: GRADA Publishing, a.s., 2003

Výhody factoringu pro dodavatele:

- okamžitá možnost získání finančních prostředků pro další podnikatelské aktivity,
- dobrý přehled o cash flow firmy,
- zjednodušení administrativních záležitostí v oblasti pohledávek,
- předání starostí ohledně vymáhání pohledávek na faktoringovou společnost,
- zvyšování konkurenceschopnosti
- příznivě ovlivňuje likviditu firmy.

Nevýhody factoringu pro dodavatele:

- finančně náročnější metoda získávání finančních prostředků
- dražší forma financování
- odpovědnost za vady na zboží zůstává na společnosti

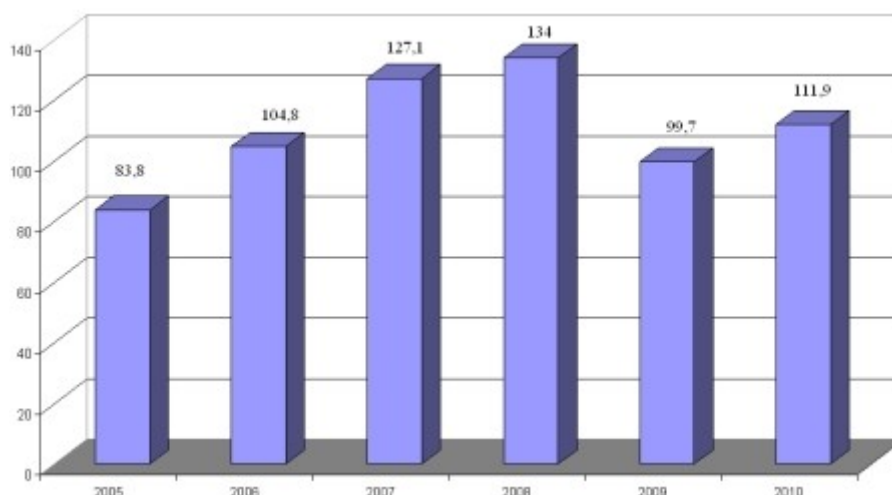
Factoring stále patří mezi významné nebankovní produkty, které jsou dnes velice využívány. Jeho používání u nás je stále vyšší. A předpokládám i nadále zvyšování poptávky po této formě financování.

Vývoj factoringu v ČR

„V roce 2010 došlo po poklesu v roce 2009 k opětovnému meziročnímu růstu faktoringových obchodů. Na členy velké Asociace faktoringových společností ČR byly v roce 2010 postoupeny pohledávky celkem za 111,9mld. Kč (z toho na faktoringové společnosti, které jsou zároveň členy ČLFA, připadá 91,2mld. Kč). Proti roku 2009 to znamená růst o 12,2%.“¹⁷

¹⁷ www.firemnifinance.cz/finance-c-pojisteni/informace/factoring/statistiky/

Vývoj faktoringových obchodů členů AFS ČR 2005 - 2010 (v mld. Kč)



Zdroj: ČLFA

OBR. 4 Vývoj faktoringových obchodů členů AFS ČR 2005-2010 (v mld. Kč)
Zdroj: ČLFA www.firemnifinance.cz

Pořadí faktoringových společností ČLFA v roce 2010 podle celkového objemu postoupených pohledávek v souhrnu všech faktoringových produktů

	v mil.Kč
Factoring ČS, a.s.	29 187
ČSOB Factoring, a.s.	26 091
Transfinance, a.s.	15 409
Factoring KB, a.s.	12 035
NLB Factoring, a.s.	8 450

OBR. 5 Pořadí faktoringových společností ČLFA v roce 2010 podle celkového objemu postoupených pohledávek v souhrnu všech faktoringových produktů
Zdroj: ČLFA www.firemnifinance.cz

2.3.2. Charakteristika forfaitingu

Jedná se o komplexní finanční službu, kterou definujeme jako odkoupení středně a dlouhodobých obchodních pohledávek forfaiterem bez možnosti zpětného postihu dodavatele (vývozce). Používá se hlavně v mezinárodně obchodních operacích. S odkupem pohledávky přechází úvěrové, měnové a úrokové riziko na forfaitera.

Pohledávky musí splňovat několik požadavků:

- jejich splatnost je delší než 90 dnů,
- jsou denominovány ve volně směnitelné měně,
- musí být zajištěné,
- mají vyšší nominální hodnotu.

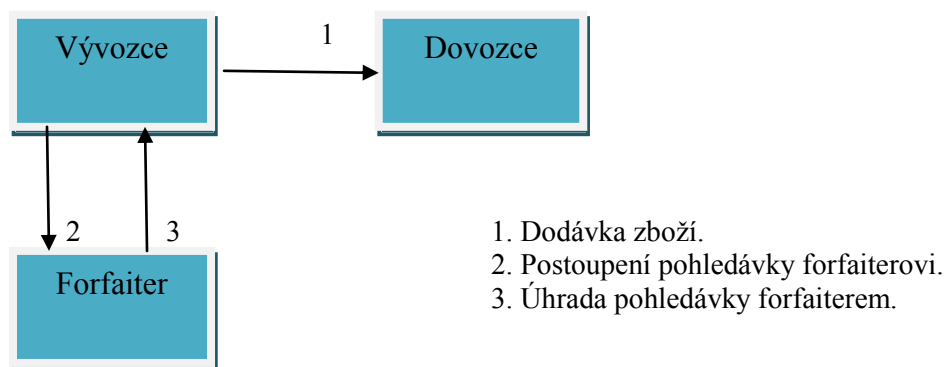
Průběh forfaitingové operace

- má dvě části:

1. Kontrakční fáze

- Forfaiter v této fázi předá při jednání vývozce se zahraničním partnerem seznam vhodných bank
- Pevnou nabídku je forfaiter schopen předložit za splnění některých údajů jako je: Jméno a země dovozce, celková hodnota a měna, jméno garantující banky, druh vyvezeného zboží, splátkový plán, typ platebního prostředku, datum vydání zboží

2. Realizační fáze



OBR. 6. Realizační fáze Forfaitingu

Zdroj: Směnečné forfaitingové a faktoringové operace v praxi, Ing. Tomáš Morávek, Sekurkon, Praha 1994

Forfaiting je realizován na základě smlouvy mezi vývozcem a forfaiterem. Smlouva se většinou uzavírá předem pro jednotlivé obchodní operace a stanovuje podmínky, za nichž se uskuteční budoucí odkup pohledávky. Forfaiter před podpisem smlouvy zjišťuje rizikovitost transakce. Důležité je řádné zajištění závazku odběratele, dobré jméno

dodavatele, vyjádření pohledávky v takové měně, která je nejčastěji obchodována na finančních trzích, ale také teritoriální území, na kterém je obchod uskutečňován.

Pohledávku může vývozce prodat kdykoli během doby její splatnosti, nejpozději však 90 dnů před skutečným dnem splatnosti pohledávky.

Cena forfaitingu

Služby forfaitingové společnosti jsou spojeny s určitými náklady, ve kterých se odrážejí tyto položky.

Diskont – částka, kterou si forfaiter sráží z hodnoty pohledávky.

Závazková provize – částka, kterou si forfaiter účtuje, za držení pohotových finančních prostředků. S měsíční splatností a v procentním vyjádření.

Zpracovatelská provize – částka, kterou si forfaiter účtuje za zpracování forfaitingové operace. Vždy záleží na složitosti případu.

Opční provize – částka stanovená v procentech a vyplácena jednorázově předem. Částka, díky které si forfaiter kryje náklady vznikající v důsledku rizik např. měnového kurzu.

Výhody a nevýhody forfaitingu

Výhody:

- vývozce se zbavuje rizika nezaplacení pohledávky a odpadají i administrativní záležitosti spojené s vedením a vymáháním pohledávky,
- snadné a rychlé uzavírání forfaitingových smluv,
- financování pomocí forfaitingu vychází z volně směnitelných měn, a proto je dnes úrokově výhodnější než financování korunové,
- pohledávky můžeme forfaitovat kdykoli během doby jejich splatnosti.

Nevýhody:

- nákladovost forfaitingové služby.

Dalším nástrojem financování, na který bych neměla ve své práci zapomenout, jsou Fondy Evropské unie. Jejich základní popis je uveden v následující podkapitole.

2.4 Evropské fondy (EF)

Fondy Evropské unie jsou používány k financování politik EU a taktéž k realizaci evropské politiky hospodářské a sociální soudržnosti. Pomocí fondů EU se rozděluje finanční prostředky, které mají vyrovnat ekonomické a sociální rozdíly mezi členskými státy Evropské unie a jejich regiony.

Fondy EU jsou dnes žhavým tématem diskusí. Tento nástroj financování projektů se již běžně používá, ale k získání finančních prostředků vede dlouhá trnitá cesta, která se však vyplatí.

Z fondů Evropské unie se finanční prostředky čerpají v několikaletých cyklech a to v tzv. **programovacích obdobích**. Zpravidla tyto období trvají 7 let. Nyní jsme v období 2007-2013 a Česká republika má možnost v tomto období čerpat více než 790 mil. Kč.

2.4.1 Členění Evropských fondů a jejich charakteristika

Veškeré cíle a principy politiky EU jsou naplňovány prostřednictvím strukturálních fondů a dalších nástrojů. V tomto programovém období EU 2007-2013 pokrývá každý z těchto nástrojů specifickou tematickou oblast.

Mezi hlavní fondy EU patří:

- 1. Strukturální fondy
 - Evropský fond pro regionální rozvoj
 - Evropský sociální fond
- 2. Fond soudržnosti (FS)

Strukturální fondy (SF)

Hlavním úkolem strukturálních fondů je snižování rozdílů mezi odlišnou úrovní ekonomického a sociálního rozvoje jednotlivých regionů členských států EU. Přesný název uveden v dokumentech EU je „politika hospodářské a sociální soudržnosti“.

V průběhu vývoje je tato politika a její legislativní rámec dle potřeby upravován a inovován. Od 1. ledna 2007 bylo zahájeno nové programovací období a došlo v oblasti strukturálních fondů k několika změnám. Největší změnou bylo snížení počtu strukturálních fondů z původních čtyř na dva. V programovacím období 2000-2006 spadaly fondy – Evropský fond regionálního rozvoje, Evropský sociální fond,

Evropský zemědělský garanční a podpůrný fond a Finanční nástroj na podporu rybolovu.

Nyní se strukturální fond skládá pouze z:

Evropského fondu regionálního rozvoje,

Evropského sociálního fondu.

Evropský fond regionálního rozvoje (European Regional Development Fund – ERDF)

Fond byl založen roku 1975 a stále je objemem finančních prostředků největším z fondů EU. Finanční prostředky jsou zde hlavně orientovány na podporu a rozvoj malých a středních podniků, modernizaci a posilování hospodářství, spolupráci měst a regionů, vytváření nových pracovních míst, ...atd. Největší snahou ERDF je podporovat konkurenceschopný a udržitelný rozvoj a vytváření nových pracovních pozic.

Evropský sociální fond (European Social Fund – ESF)

Evropský sociální fond je nejstarším fondem EU. Byl založen roku 1957. Cílem je podpora činností vedoucí ke zlepšení situace na trhu práce. Pomoci lidem, kteří práci hledají a dál je rozvíjet, zvyšovat odbornou znalost, dovednost, kvalifikaci. A tím zvýšit jejich šance na zaměstnání. Zavádění nových způsobů organizace práce. ESF se snaží odbourat předsudky a angažovat rovnost v možnosti zaměstnání, především pak lidem se sociálním znevýhodněním. I eliminace diskriminace na pracovním trhu se řadí mezi cíle Evropského sociálního fondu.

Základním strategickým dokumentem pro dosažení cílů v určitém regionu či oblasti jsou tzv. operační programy (OP). V těchto dokumentech jsou uvedeny přesné informace, konkrétní cíle a priority, jež jsou neustále aktualizovány. A také přesné vymezení osob, které mohou o finanční dotaci žádat.

Fond soudržnosti (FS)

Fond soudržnosti je vytvářen na podporu chudších a méně vyspělých států EU nikoli regionů jako u fondů strukturálních. Založen byl roku 1993. Nárok na pomoc má členský stát EU, který splňuje tyto podmínky. První podmínkou je výše HDP státy, která nesmí dosáhnout 90% průměru HDP zemí EU a druhou podmínkou je realizace programu „hospodářské konvergence“.

FS financuje činnosti v těchto oblastech:

- transevropské dopravní sítě – železnice, silnice, vodní přeprava,...atd.
- v oblasti životního prostředí – vybudování čistíren odpadních vod, kanalizací,...atd.

Operační programy EU

Členské země EU si stanoví s Evropskou komisí operační programy (OP). Tyto programy jsou zprostředkujícím mezistupněm mezi třemi stěžejními fondy EU (ERDF, ESF, FS) a konkrétními uchazeči o finanční podporu v členských státech a regionech.

Česká republika má v tomto programovacím období 2007-2013 vyjednáno 26 operačních programů. Z toho je sedm regionálních operačních programů (ROP), kde jejich přidělená částka z fondů EU činí 4,66 miliard eur. Dalších osm je tematických operačních programů. Jejich celková částka k použití je 21,23 miliard eur. Dva operační programy spadají pod hlavní město Prahu a jejich přidělená finanční hodnota je 0,42 miliard eur. Posledních devět operačních programů patří pod cíl EU evropské územní spolupráce, který usiluje o podporu příhraniční, meziregionální a nadnárodní spolupráce regionů.

Nejúspěšnějším operačním programem v ČR, kterému se velice daří při čerpání finančních prostředků z fondů EU, je OP Doprava. Ten je zařazen v oblasti tematických operačních programů. Dalším v pořadí úspěšnosti je Regionální operační program.

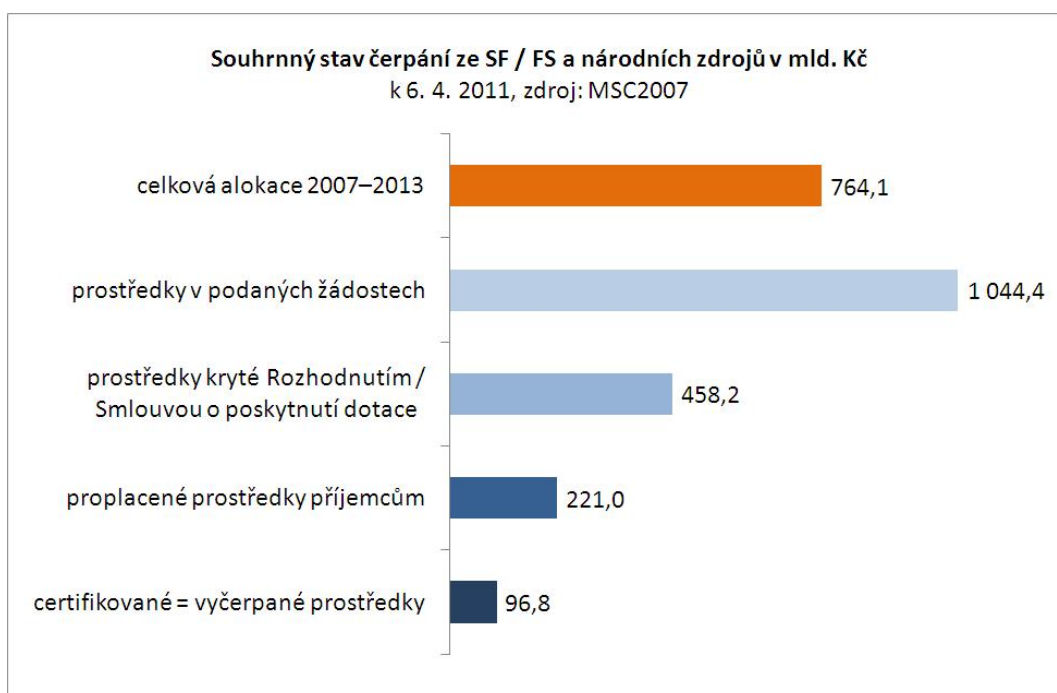
Čerpání České republiky z fondů EU

„Během první poloviny programovacího období 2007-2013 byly v ČR schváleny projekty v objemu, který představuje 55% celkové alokace. To ve finančním vyjádření činí 430 mld. Kč. Z toho na účty příjemců již bylo poukázáno více než 250 mld. Kč.

V současné době je podáno 43 695 žádostí o dotace z fondů EU v celkové hodnotě 964,9 mld. Kč.“¹⁸

¹⁸ www.businessinfo.cz/cz/rubrika/zdroje-financovani-z-eu-2007-2013

V dubnu 2011 vypadá přehled čerpání z fondů EU takto:



OBR. 7 Souhrn čerpání ze SF/FS a národních zdrojů v mld. Kč

Zdroj: www.strukturalni-fondy.cz

Výhody a nevýhody EF

Výhody:

- možnost získání velkých finančních obnosů,
- velká podpora Evropské unie v oblasti podnikání a inovací.

Nevýhody:

- časově i administrativně náročný proces získání dotací EU,
- většina programů proplácena až zpětně po skončení projektu nebo jeho dílčí etapy,
- vlastní předfinancování projektu,
- náročnost udržení projektu, náročné formální procesy, náročné požadavky výběrových řízení,
- omezení při získávání dotací (velikost obratu podniku, počet zaměstnanců, rozpočet projektu, ... a další)

3. Nástroje financování v ekonomických sektorech ČR

Při výběru nástrojů financování svých podnikatelských projektů je velice důležité si uvědomit, v jaké ekonomické sféře se daný podnik nachází. Pro daný sektor ekonomiky jsou charakteristické určité znaky, které ovlivňují možný výběr metod financování.

Přehled kolik procent českého hospodářství zaujímají jednotlivé ekonomické sektory.



OBR. 8 Přehled kolik procent českého hospodářství zaujímají jednotlivé ekonomické sektory

Zdroj: vlastní

3.1 Charakteristika sektoru průmyslu, služeb a mezinárodního obchodu

Ekonomika České republika je rozdělena do tří základních sektorů. Primární sektor, do kterého spadají oblasti zemědělství, lesnictví a těžba. Dále je sektor sekundární. Jedná se o sféru průmyslovou a nakonec je sektor terciální, který je sektorem služeb. Jejich bližší charakteristiky jsou uvedeny níže.

- Průmyslová sféra

Průmyslová sféra neboli sekundární sektor ekonomiky, je sféra kam řadíme zpracovatelský průmysl, výrobu a rozvod elektřiny, plynu, tepla a klimatizovaného vzduchu, dále pak zásobování vodou a stavebnictví. V tomto sektoru je hlavním cílem zpracování produktů ze sektoru primárního (zemědělství, lesnictví, těžba) a výsledkem je ve většině případů hmotný produkt.

V České republice je více než 40% ekonomicky aktivních obyvatel zaměstnáno právě v průmyslu. V Moravskoslezském kraji je podnikání zaměřeno především do oblasti

těžkého průmyslu. A to hlavně díky přítomnosti velkých ložisek černého uhlí. V době největšího rozmachu průmyslu (v polovině 19. Století) byl na vrcholu průmysl těžební, hutnický a strojírenský. S postupujícím vývojem trhu se začal kraj specializovat v oblasti zpracovatelského průmyslu v kovovýrobě a výrobě elektrických zařízení. Nyní se v kraji nachází celkem 30 535 průmyslových subjektů, které zaměstnávají více než třetinu jeho obyvatel.

- *Sféra služeb*

Sféra služeb se řadí do terciálního sektoru českého hospodářství. Podle vyspělosti terciálního sektoru se posuzuje životní úroveň státu. Ve vysoce vyspělých zemích zaměstnává tento sektor až 70% ekonomicky aktivních obyvatel. Do sektoru služeb jsou zahrnovány subjekty s činností v oblasti zdravotnictví, školství, bankovníctví, soudnictví, obchodních sítí, obrany a vědy.

Služby jsou nejvýznamnější ekonomickým sektorem v českém hospodářství.

- *Mezinárodní obchod*

Další důležitou oblastí, kterou v dnešní ekonomice nelze opomenout je mezinárodní obchod.

Rozvoj mezinárodního obchodu postupuje strmě vzhůru. Je ovlivněn zejména internacionalizací a globalizací světové ekonomiky a využíváním moderních technologií. Velká část podniků v České republice se snaží dostat své výrobky na zahraniční trhy, které jsou charakterizovány stabilním podnikatelským prostředím a fungujícím institucionálním zázemím. Velkým mínusem je však přítomnost vysoké konkurence a tím také předurčení úspěchu pouze těm podnikům, které jsou schopny se rychle přizpůsobit náročným podmínkám a neustálým změnám na trhu.

Podnikání v mezinárodním obchodu je spojeno s řadou rizik, která mohou negativně ovlivnit předpokládané výsledky. K těm stěžejním patří rizika kurzová, politická, přepravní, rizika ze změny tržní situace či změny ekonomické situace země,...atd.

Nejčastější investiční záměry v ekonomických sektorech a mezinárodním obchodě

Každý sektor ekonomiky má své charakteristické rysy a podle toho se také liší jejich investiční záměry. V průmyslovém sektoru mezi nejčastěji investice patří nákupy nových zařízení, strojů, automobilů či technologií. Zatímco ve sféře služeb se finanční prostředky používají na zvyšování zaměstnanosti, kvalifikace, znalostí, vědu a vývoj. To v mezinárodním obchodě, který je zaměřen a export a import zboží a výrobků a snahu podniků prorazit na vybraném mezinárodním trhu, se investice zaměřují do oblasti marketingu a propagace, ale také do exportu a importu zboží a výrobků či služeb na vybraný trh.

3.2 Nástroje financování v sektoru průmyslu, služeb a mezinárodním obchodu

Financování podnikatelských záměrů v oblasti průmyslu

V oblasti průmyslu je nejpoužívanější metodou financování pomocí leasingu nebo bankovního úvěru.

Pokud se například průmyslový stavební podnik, rozhodne investovat finanční prostředky do nákupu nového rypadlového nakladače JCB, je nutné zjistit, jaké peněžní toky musí podnik vynaložit v průběhu trvání úvěrového či leasingového vztahu.

Uvedu jednoduchý fiktivní příklad průmyslové firmy, která žádá leasingovou společnost o předběžný výpočet.

Stavební podnik má k dispozici 400 000 Kč volných finančních prostředků, které chce do investice vložit. Hodnota rypadlového nakladače JCB je 2 mil. Kč s DPH. Podnik nyní váhá, která z možných způsobů financování je pro něj výhodnější. Zda nákup na úvěr či leasing, a proto si nechala od leasingové společnosti vytvořit, zatím pouze obecně, návrhy úvěrové a leasingové smlouvy. Přehled výsledných hodnot je uveden v tabulkách níže.

Financování leasingem

výše leasingu	2 000 000,-
akontace 20%	400 000,-
roční úrok	6%
dobu splácení	60 měsíců
měsíční splátka	31 760,-
celkem zaplatí	2 305 949,-
přeplatí	305 949,-

1. Financování úvěrem

výše úvěru	1 600 000,-
roční úrok	8%
dobu splácení	60 měsíců
měsíční splátka	32 442
celkem zaplatí	1 946 534,-
přeplatí	346 534,-

2. Financování úvěrem

výše úvěru	2 000 000,-
roční úrok	8%
dobu splácení	60 měsíců
měsíční splátka	40 553,-
celkem zaplatí	2 433 167,-
přeplatí	433 167,-

OBR. 9 Financování investičního záměru leasingem a úvěrem

Zdroj výpočty: www.mesec.cz/kalkulacky/

Na tomto jednoduchém obecném příkladě lze ukázat, jak se liší výstupní hodnoty při získání finančních prostředků pomocí leasingu nebo úvěru.

V případě financování investičního záměru stavební společnosti formou leasingu je firma nucena složit akontaci ve výši 20% z cílové částky. Což je výše volných finančních prostředků firmy. Z tabulky financování prostřednictvím leasingu pak lze vyčíst hodnoty měsíčních plateb, výši ročního úroku a celkový přeplatek.

U úvěru může firma zvážit dvě možnosti:

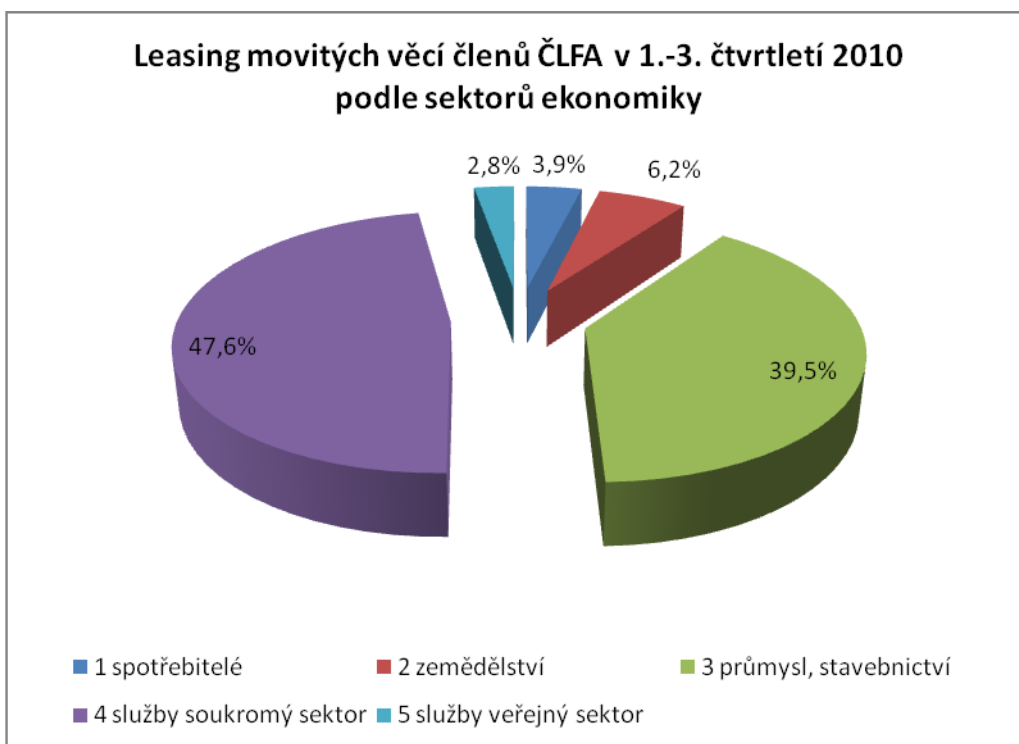
1. Vložit své volné finanční prostředky do nákupu nakladače nebo je investovat do jiného investičního záměru a využít úvěr na celkovou hodnotu bagru ve výši 2 mil. Kč.
2. Pokud se firma rozhodne přeci jen vložit volné finanční prostředky do nákupu nakladače, může si od banky vzít úvěr ve výši 1,6 mil. Kč a v tabulce jsou vidět výsledné hodnoty u této varianty.

Z výsledků vyplývá, že je leasing pro firmu finančně nejméně náročný v oblasti měsíčních splátek a přeplateků, které firmy zaplatí navíc. Avšak nevýhodou je vstupní akontace, kterou musí podnik vynaložit ze svých vlastních zdrojů. Propočty, které leasingová firma provedla, jsou pouze informativní a nelze přesně usuzovat, která forma financování by byla pro průmyslový podnik efektivnější. Nebere v potaz další daňové či finanční zvýhodnění, které jednotlivé formy financování společnosti nabízejí. Při poskytování úvěrů a leasingů, banka či leasingová společnost zohledňuje mnoho aspektů při hodnocení bonity průmyslové firmy a dalších ekonomických ukazatelů. Také vždy záleží na dané

průmyslové společnosti, pro kterou variantu financování se sama rozhodne, každá z nich má své pro a proti, které daný produkt financování ovlivňuje.

Nástroje financování v oblasti služeb

I v tomto sektoru ekonomiky má stále nejširší vliv leasing a úvěr pro financování investic. A to hlavně pro jejich rychlou a snadnou dostupnost. V následujícím grafu lze spatřit, jak velký podíl má sektor služeb při používání leasingu movitých věcí oproti ostatním ekonomickým oblastem.



OBR. 10 Leasing movitých věcí členů ČLFA v 1.-3. Čtvrtletí 2010 podle sektorů ekonomiky

Zdroj: ČLFA www.clfa.cz

V posledních letech se také velice častou metodou financování stávají dotace z fondů Evropské unie. Kdy největší příliv finančních prostředků je zaznamenán v oblastech vzdělávání, zvyšování kvalifikací, nezaměstnanost, ale také cestovní ruch, ochrana životního prostředí a výzkum a vývoj.

V rámci financování služeb mohou představit úspěšný operační program lidské zdroje a zaměstnanost z fondu ESF, který je zaměřen na snižování nezaměstnanosti prostřednictvím

aktivní politiky trhu práce, profesního vzdělávání a začleňování sociálně vyloučených obyvatel. Z EU lze pro tento program využít celkem 1,84 mil. Eur, kdy se jedná o 6,8% z veškerých prostředků určených z fondů EU pro Českou republiku.

Pro příklad uvádím úspěšný probíhající projekt z Moravskoslezského kraje, který byl financován dotací z regionálního operačního programu LZZ.

Tab. 1 Úspěšný operační program

Název projektu	Cestou vzdělávání ke zvýšení adaptability a konkurenceschopnosti zaměstnanců Elspol, s.r.o.
Registrační číslo	CZ.1.04/1.1.02/35.01636
Výše dotace z ROP LZZ	3 100 815,80
Zahájení a ukončení projektu	1.12.2010 – 30.11.2012

Zdroj: vlastní

V projektu jsou pro zaměstnance společnosti Elspol, s.r.o. připraveny tři programy, které se skládají z dílčích kurzů a jeden jazykový kurz. Cílem projektu je zlepšení jazykových a komunikačních dovedností zaměstnanců, prohloubení IT znalostí a rozšíření znalostí v environmentální oblasti.

Velká část finančních prostředků, které jsou získány z fondů EU, je také použita ve veřejném sektoru služeb a to hlavně ve školství, zdravotnictví, výzkumu a vývoji. V Moravskoslezském kraji dnes probíhá několik projektů, jejichž cílem je zlepšování infrastruktur školních a zdravotnických budov a zařízení.

Financování mezinárodního obchodu

„Financování mezinárodního obchodu se v mnoha ohledech liší od financování obchodu v tuzemsku. Odlišnost lze spatřovat v náročnosti na finanční prostředky, v charakteru finančních zdrojů, které mohou být pro financování využívány, v používaných metodách i v rizikovosti, s níž je financování mezinárodního obchodu spjato.“¹⁹

Mezi nejčastěji používanou metodou financování investičních záměrů v oblasti mezinárodního obchodu patří leasing a bankovní úvěr. Přímé úvěrování bankami je

¹⁹ Mezinárodní obchodní operace, H.Machková,E.Černohlávková,A.Sato a kol., Grada Publishing 2003

v poslední době stále častější. „Výhodou bankovních úvěrů, plnících často funkci podpory exportu, je oddělení úvěrového vztahu od transakce, k jejímuž financování slouží.“²⁰

Za úvěrem a leasingem však nezůstává pozadu používání factoringu a forfaitingu. Faktoring se pyšní v roce 2009 meziročním navýšením o 12,2 procenta, kdy se na vedoucí pozici drží regresní faktoring s podílem na trhu 76 procent oproti faktoringu bezregresnímu.

²⁰ Mezinárodní obchodní operace, H.Machková,E.Černohlávková,A.Sato a kol., Grada Publishing 2003

4. Zhodnocení nástrojů financování

V případě, že podnikatel nemá k dispozici dostatek vlastních finančních prostředků k uskutečnění své investice, má možnost využít služeb leasingových, bankovních či nebankovních společností.

Podniky dnes většinou volí mezi dvěma nejznámějšími a nejrozšířenějšími formami financování, a to je leasing a úvěr. Při rozhodování mezi těmito nástroji, může vždy podnikatel váhat. Každá z nich má své kladné a záporné aspekty. Proto je důležité si nejdříve uvědomit, o jakou investici se jedná, kolik finančních zdrojů je zapotřebí, co bude předmětem investice, časový horizont a hlavně finanční možnosti firmy.

Členské společnosti České leasingové a finanční asociace (ČLFA) financovaly v loňském roce pomocí leasingu stroje, zařízení a dopravní prostředky za celkem 47 miliard korun bez DPH. Zaznamenaly tak nárůst oproti roku 2009 o 4,8 procent. „Společnosti ČLFA v loňském roce uzavřely 49 009 smluv o leasingu strojů, zařízení a dopravních prostředků, z toho 27135 o finančním a 21874 o operativním leasingu.“ (ČLFA)

Celkový objem leasingových smluv ať už na pořízení stroje, zařízení, dopravního prostředku či nemovitosti, vzrostl meziročně o 3,5 procenta.

Také podnikatelské úvěry zaznamenaly nárůst v roce 2010. U patnácti největších členských společností ČLFA došlo k meziročnímu růstu o 1,1 procento. Společnosti tak poskytly finanční produkty pro podnikatele za 27,3 miliard korun a uzavřeli 64216 úvěrových smluv.

Používání leasingu či úvěru je stále na špici oblíbenosti ve financování investičního záměru podniku. Což vyplývá z neustálého nárůstu uzavřených smluv. Při svém zhodnocení těchto dvou variant financování však nelze jednoznačně zvolit pro podnik jednu z nich, která by měla pro financování záměru být tou nejlepší a nejefektivnější. V následující tabulce proto uvádím klady a zápory těchto dvou variant.

Tab. 2 Přehled výhod a nevýhod vybraných nástrojů financování

	Výhody	Nevýhody
ÚVĚR	<ul style="list-style-type: none"> -vlastnické právo k předmětu má podnik, -zahrnutí předmětu do nákladů podniku a odepisování, 	<ul style="list-style-type: none"> -náročnější cesta k získání úvěru (prověření podniku bankou) - u vyšších částek nutnost ručitele či jiné zajištění,
LEASING	<ul style="list-style-type: none"> - snadná dostupnost a rychlé vyřízení, - riziko inflace nese leasingová společnost, 	<ul style="list-style-type: none"> - omezená vlastnická práva k předmětu leasingu, - riziko odcizení předmětu nese podnikatel, - obtížné vypovězení smlouvy (penále), - při nezaplacení se vrací předmět zpět leasingové společnosti, -nutné složit leasingové společnosti akontaci.

FACTORING	<ul style="list-style-type: none"> -možnost ihned získat finanční prostředky, -zvyšování konkurenceschopnosti, -přehled o cash flow firmy, 	<ul style="list-style-type: none"> -náročná metody získání finančních prostředků, -dražší forma financování
FORFAITING	<ul style="list-style-type: none"> -rychlé vyřízení smlouvy -forfaitovat lze pohledávky kdykoli během jejich splatnosti 	<ul style="list-style-type: none"> -finančně náročná služba
FONDY EU	<ul style="list-style-type: none"> -velká podpora EU v širokém rozsahu oblastí, -získání velkých finančních obnosů, 	<ul style="list-style-type: none"> -časově i administr. náročný proces vyřízení, -zpětné proplácení, -omezení při získávání dotací,

Zdroj: vlastní

5. Získání finančních prostředků od investorů

Získat finančních prostředky lze pomocí metod uvedených v 2. kapitole této práce. Ale proč nezkusit využít možnosti médií? Česká televize zařadila do svého vysílání pořad s názvem „**Den D**“. Jedná se o originální investiční reality show, díky které může podnikatel získat potřebné peněžní prostředky na realizaci svého podnikatelského záměru.

Podnikatele, který se snaží získat peníze v této investiční show, nečeká procházka růžovou zahradou, ale velké úsilí o přesvědčení pěti investorů, o tom, jak je jeho nápad dokonalý a originální a dokáže svému podnikateli vydělat peníze.

Skupina investorů se skládá z *Ondřeje Bartoše*, který je členem poroty Podnikatel roku a řídí vlastní venture kapitálovou společnost. *Marta Nováková* je předsedkyní představenstva U&SLUNO. Její společnost dodává software největším řetězcům u nás i v zahraničí. Dalším známým investorem je *Tomio Okumara*, majitel úspěšné cestovní kanceláře, restaurace a obchodu s japonskými potravinami. Paní *Dana Běrová* je druhou ženou mezi investory. Je bývalou ministryní informatiky, spolumajitelkou společnosti dovážející zboží z Nepálu a Indie a ředitelkou pro rozvoj obchodu poradenské firmy. Poslední z pěti investorů je *Michael Rostock*, který je úspěšný spolumajitel pěti významných společností.

Uchazeč, který přijde do show žádat investory o vklad do svého podnikání, může žádat částku ve výši 200 000,- až 3 mil. Kč. Naopak poté sám investorům nabídne procentní účast ve svém podnikání.

Investoři investují vlastní peníze, a proto vloží své prostředky jen do těch projektů, které je opravdu osloví a zaujmou. Budou se snažit zjistit, zda jim takový risk stojí za to. Díky tomu, může na uchazeče čekat palba otázek. Vše už poté záleží jen na podnikateli, jeho dobře a chytře připravené prezentaci svého projektu a propracovaném podnikatelském plánu, jehož charakteristiku jsem uvedla v první kapitole své práce. Co však nesmí chybět je hlavně odvaha a sebedůvěra. Pokud se uchazeči podaří investory zlákat do svého projektu, tak má možnost se sám rozhodnout zda nabídku od jednotlivých investorů přijme či nikoli.

5.1 Nejúspěšnější projekty pořadu „Den D“

Během tří řad tohoto pořadu se již několika uchazečům podařilo přesvědčit neoblomné investory o potřebnou částku na své podnikatelské projekty. Mezi nejúspěšnější z nich patří pan **Jaroslav Kašpárek**, který po investorech požadoval částku 1,5 mil. Kč., a za to jim přislíbil 35% ze své nové firmy. Investorům představil projekt japonské topoly (rychle rostoucí dřeviny, jež mají široké využití, a neexistuje žádný jejich přirozený škůdce.)

Pan Kašpárek měl informace o svém produktu dobře připravené a velice srozumitelně a jistě odpovídal na otázky investorů. Nakonec se mu podařilo přesvědčit tři z nich – Danu Běrovou, Michaela Rostocka a Ondřeje Bartoše. Každý z nich investoval do projektu 500 000 Kč za 12% podíl.

Další z úspěšných projektů:

Tab. 3 Úspěšné projekty pořadu „Den D“

Investoři	Výše investice a podíl investora	Název projektu	Uchazeč
T. Okumara	700 000,- podíl 30%	Masové špízy	Pavel Knedla
M. Nováková, T.Okumara, D.Běrová	1,5 mil Kč. podíl 30%	Dražby přeprav	René Štrof
O. Bartoš	1,5 mil Kč. podíl 30%	Autodráha Slotcar.cz	S. Kubín, P. Řebíček
T.Okumara, D. Běrová	300 000,- podíl 30%	Cestovka pro plyšáky	Marek Hlávka

Zdroj: vlastní

V druhé řadě této investiční show, kdy byla maximální výše investice 1,5 mil. Kč, se investoři pořádně rozšoupli a vložili do projektů uchazečů celkem 7 mil. Kč. V poslední třetí řadě, už pravidla dovozovaly si říct o částku maximálně 3 mil. Kč, dokonce investovali 15 mil. Kč do projektů uchazečů.

I tato možnost pro financování investičního záměru podniku se stává pro podnikatele velkou výzvou. A pokud je investiční záměr uchazeče dostatečně originální, podnikatel jej umí dobře prosadit a zároveň je ochoten nabídnout investorům podíl na svém podnikání,

vidím tuto variantu jako jednu z výborných metod financování. Také působení takto významných a úspěšných investorů může podniku pomoci se dále rozvíjet, prosadit na trhu či spolupracovat s významnými společnostmi.

Závěr

Vybrat si ten nejefektivnější nástroj pro financování svého záměru, může být pro podnik někdy velmi náročný krok. V mé bakalářské práci bylo cílem zhodnotit možné nástroje financování investičního záměru podniku.

Charakterizovala jsem nejčastěji používané formy financování, popsala jejich výhody a nevýhody, které s sebou nesou a pro případný podnik představují. Ve třetí kapitole jsem definovala metody financování v ekonomických sektorech ČR. Zde jsem uvedla krátký fiktivní příklad nákupu rypadlového nakladače formou leasingu či úvěru. V tabulkách jsou vypsány peněžní toky jednotlivých metod financování. Po zhodnocení však nelze jednoznačně určit, která z těchto dvou forem je pro podnik výhodnější. A proto je výběr nástroje financování pro podnik záležitostí, kterou musí dobře zvážit.

Díky hospodářské krizi, která postila celý svět ve všech oblastech podnikání se zpřísnily zejména kritéria při získávání finančních prostředků prostřednictvím bankovních úvěrů. Příčinou této krize a také kvůli legislativním změnám se podnikatelé začali více orientovat na nebankovní formy financování.

Stále více leasingových společností nabízí úvěry jak pro podnikatele tak i spotřebitele. Myslím si, že tento trend bude v budoucnu významně pokračovat a nadále se bude zvyšovat poptávka po produktech jako je leasing, faktoring a forfaiting. Mezi významné zdroje financování pro členy Evropské Unie je možnost čerpání dotací z Evropských fondů. Získání peněžních prostředků z fondů EU je sice velice administrativně i časově náročné, ale po splnění všech požadavků se i tato forma financování stává stále více používanou.

Tyto možnosti financování spějí ke zvyšování kvality a úrovně podnikatelských subjektů a vytváří tak konkurenceschopné prostředí pro celosvětový trh.

V poslední části bakalářské práce jsem uvedla velice zajímavou a originální investiční televizní reality show „Den D“. Ta poukazuje na možnost získat finanční prostředky i jinou cestou než je uvedeno dříve. Stačí mít originální nápad, být před investory dobře připraven a umět uhodit na hlavičku v ten správný čas a na správném místě.

Seznam literatury

1. BENDA, V., KELBLOVÁ, H., PULZ: *Leasing, právní, účetní a daňové postupy v praxi včetně příkladů*, Bova Polygon, 2006
2. H.MACHKOVÁ, E. ČERNOHLÁVKOVÁ, A. SATO a KOLEKTIV: *Mezinárodní obchodní operace*, Grada Publishing 2003
3. ING.T.MORÁVEK a kolektiv: *Směnečné forfaitingové a factoringové operace v praxi*, Sekurkon Praha 1994
4. L. ČICHOVSKÝ a kolektiv: *Jak? Pořídit stroje a zařízení leasingem*, Montanex, 1995
5. P. VALOUCH: *Leasing v praxi*, Grada publishing, a.s., 2008
6. R.D.HISRICH, M.P.PETERS: *Založení nového podniku*, Victoria Publishing, 1996
7. S.POLOUČEK: *Bankovníctví*, Praha, C.H.Beck, 2006

Internetové zdroje:

1. *Co je podnikatelský plán*: [online] [cit. 2010-12-09] dostupné na WWW: <http://businessinfo.cz/cz/clanek/male-a-stredni-podnikani/co-je-podnikatelsky-plan/>
2. *Výhody leasingu*: [online] [cit. 2010-12-15] dostupné na WWW: <http://finance.cz/uvery-a-pujcky/informace/leasingovy-pruvodce>
3. *Hypotéční úvěr*: [online] [cit. 2010-12-15] dostupné na WWW: <http://finance.cz/financovani-bydleni/informace/hypoteky/co-to-je/>
4. *Vývoj factoringu v ČR*: [online] [cit. 2011-02-03] dostupné na WWW: <http://firemnifinance.cz/finance-c-pojisteni/informace/factoring/statistiky/>
5. *ČLFA: oficiální stránky společnosti*: [online][cit. 2011-04-12] dostupné na WWW: <http://www.CLFA.cz>
6. *Čerpání z fondů EU v ČR*: [online] [cit. 2011-03-14] dostupné na WWW: www.businessinfo.cz/cz/rubrika/zdroje-financovani-z-eu-2007-2013
7. *Strukturální fondy EU*: [online] [cit. 2011-03-14] dostupné na WWW: <http://www.strukturalni-fondy.cz>
8. *Úvěrová a leasingová kalkulačka*: [online] [cit. 2011-03-15] dostupné na WWW: <http://www.mesec.cz/kalkulacky/>

Seznam obrázků

- OBR. 1 Zaměření leasingu movitých věcí členů ČLFA v roce 2010 podle komodit
- OBR. 2 Zaměření leasingu nemovitostí členů ČLFA v roce 2010 podle povahy pronajaté nemovitosti
- OBR. 3 Třístranný vztah leasingových operací
- OBR. 4 Vývoj faktoringových obchodů členů AFS ČR 2005-2010 (v mld.Kč.)
- OBR. 5 Pořadí faktoringových společností ČLFA v roce 2010 podle celkového objemu postoupených pohledávek v souhrnu všech faktoringových produktů.
- OBR. 6 Realizační fáze forfaitingu
- OBR. 7 Souhrn čerpání ze SF/FS a národních zdrojů v mld. Kč
- OBR. 8 Přehled kolik procent Českého hospodářství zaujímají jednotlivé ekonomické sektory
- OBR. 9 Financování investičního záměru leasingem a úvěrem
- OBR. 10 Leasing movitých věcí členů ČLFA v 1. - 3. čtvrtletí 2010 podle sektoru ekonomiky

Seznam tabulek

TAB. 1 Úspěšný operační program

TAB. 2 Přehled výhod a nevýhod vybraných nástrojů financování

TAB. 3 Úspěšné projekty pořadu „Den D“